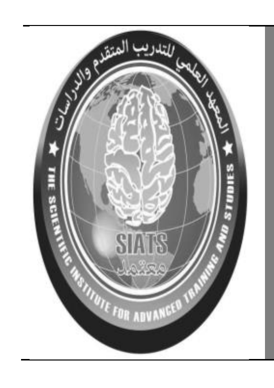


SIATS Journals

Journal of Human Development and Education for Specialized Research

(JHDESR)

Journal home page: http://www.siats.co.uk



مجلة التنمية البشرية والتعليم للأبحاث التخصصية

المجلد 2، العدد 3، تموز 2016م.

e-ISSN: 2462-1730

THE ROLE OF CONTINUOUS EDUCATION UNITS IN SUDANESE UNIVERSITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

دور الشبكات في الوصول الي مصادر التمويل: المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا

الهادي ابو بكر الهادي المبروك

جامعة العلوم الاسلامية الماليزية

ماليزيا

hbhr73@yahoo.com

1437هـ –2016م



ARTICLE INFO

Article history:
Received 1/11/2015
Received in revised form 15/11/2015
Accepted 1/1/2016
Available online 15/7/2016

ABSTRACT

This paper an Empirical Study aims to measure the impact of Networks (relationships and Ties for entrepreneurs) in access to available sources of finance to small and medium-sized Enterprises in Libya through three variables (Managerial networks, Business networks and Family, and friends networks), the data has been collected by questionnaire using Quintet Likert scale. The sample size was 347 owners of small and medium size enterprises, Amos statistical program is the tool to analyze the link and influence relationships between Variables. The results showed that there are a positive impacts of business networks and family, friends Networks in access to sources of Finance. However, the Managerial networks has negative impact on entrepreneurs access to sources of Finance.



الملخص

هذه الورقة دراسة تطبيقية تهدف الى قياس تأثير الشبكات (العلاقات والروابط لإصحاب المشاريع) في الوصول الي مصادر التمويل المتاحة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا من خلال ثلاث متغيرات هي (الشبكات الادارية، شبكات الاعمال، شبكات العائلة والاصدقاء)، من خلال البيانات المجمعة بواسطة الاستبيان المصمم بمقياس ليكرث الخُماسي لعدد 347 من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وقد تم تحليل علاقات الارتباط والتأثير لمتغيرات الدراسة بواسطة برنامج اموس الاحصائي، و أظهرت النتائج أن هناك تأثير ايجابي لشبكات الاعمال وشبكات العائلة والاصدقاء في وصول أصحاب المشاريع الي مصادر التمويل المتاحة، غير أن الشبكات الإدارية ذات تأثير سلبي في وصول أصحاب المشاريع الي مصادر التمويل.

كلمات مفتاحيه: الشبكات الادارية – الشبكات الاجتماعية– المشاريع الصغيرة والمتوسطة – التمويل – أصحاب الاعمال.



1. مقدمة

في عصر يتميز بالسرعة والمرونة والابتكار، تظهر فيه المشاريع الصغيرة والمتوسطة قادرة على التكيف مع متطلبات الظروف المتغيرة والمحافظة على الاستمرار والنجاح، غير أن هذه المشاريع تعاني من صعوبة في الوصول الي مصادر التمويل، وبما أن هذه المشاريع تعتمد بشكل كبير على كفاءة وامكانيات أصحاب المشاريع وشبكات العلاقات التي تربطهم بالأخرين والتي يفترض انها تؤدي دوراً حيوياً في الوصول الى الموارد المالية و خفض التكاليف والاستجابة بسرعة لمتطلبات السوق وبناء المزايا التنافسية، في ظل عجز بين حجم الطلب على الأموال من قبل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحجم الأموال المعروضة من مؤسسات التمويل، وهو ما يعرف بالفجوة التمويلية وتظهر هذه الفجوة لأسباب مختلفة، ويُرجّع البعض الأسباب الرئيسة وراء عدم وصول أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الي مصادر التمويل الي السمات الغريبة (مميزات تكوينها وهي سهولة التأسيس والالغاء، مالك المشروع هو صاحب القرار، عدم وجود هيكل إداري، رأس المال محدود ، عدم وجود سجلات مالية) المميزة لها عن الشركات الاخرى، في حين يرى آخرون أن السبب هو عيوب السوق في جانب العرض (Park وآخرون، 2008)[1]، ويرى Herrington– و Maas (2006) انه على الرغم من أن الأموال المتاحة في سوق التمويل تبدو كافية، الا أن الصعوبة تكمن في الوصول إلى هذه الأموال، خاصة بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة المبتدئة فقدرة هذه الشركات على النمو تعتمد إلى حد كبير على القدرة على الاستثمار و إعادة الهيكلة والابتكار وجميع هذه الاستثمارات تتطلب رأس المال وبالتالي آلية الوصول إلى التمويل (Mazanai وFatoki، 2011)[2].

(1) Park, J., B. Lim and J. Koo, 2008, Developing the Capital Market to iden and Diversify SME Financing: The Korean Experience. Korea Institute of Finance, Korea.

(2) Musara Mazanai and Olawale Fatoki. 2011." Access to Finance in the SME Sector: A South African Perspective" Asian Journal of Business Management. p58.



2. مفهوم الشبكات

يظهر مفهوم الشبكة في سياقات عديدة ويحتوي معاني مختلفة، فعلى سبيل المثال العلاقات داخل الأسرة أو الحي وأنشطة النادي وايضا روابط التعاون و الاتصالات بين الشركات، والعلاقات بين الجماعات ذات الهدف الواحد داخل المجتمع ،يعود ظهور مفهوم الشبكات (Networks) إلى عقد الثلاثينيات من القرن العشرين عندما اكد Roethlisberger & Dickson على أهمية الشبكات غير الرسمية للعلاقات في المنظمات الرسمية.

Laumann واخرون (1983) يرون أن الشبكة تتكون من مجموعة من الفاعلين أو العقد جنبا الى جنب مع مجموعة من نوع محدد من الروابط التي تصل بينها مثل الصداقة، هذه الروابط تتواصل من خلال نقطة نهايات مشتركة لتشكيل مسارات تربط العقد بشكل غير مباشر والتي هي أصلا ليست مرتبطة بشكل مباشر، كما أن نمط العلاقات في أي شبكة يرجع الى نوع الهيكل ، وقيمة وقوة العقد داخل هذا الهيكل.

Foster (2003)[3] يرى أن الشبكة هي مجموعة من الجهات الفاعلة متصلة بواسطة مجموعة من الروابط" ، Gulati (1998)[4] يعرف الشبكة بأنها" مجموعة من العلاقات الديناميكية، كتحالف عدد كبير من الممثلين" لذلك فأن جزء كبير من تحليل القيمة النظرية للشبكة ينبع من تميز هياكل الشبكة وموقع كل عقدة من العقد وإنتاجها وعلاقتها بالنسبة لمجموعة العقد في الهيكل، فمثلا اذا نظرنا الى العالم كشبكة فأن هيكل الشبكة يتكون من الدول التي هي عقد وأن قيمة كل عقده(دوله) تتحدد من خلال موقع ومخرجات هذه الدولة بالنسبة لباقي الدول، اما Castell (2010) فعرّف الشبكة بأنها "مرحله في التطوير التنظيمي من الصناعة الى الخدمة"(Halgin& 2011, Borgatti ؛ Akbar ،2014)[5].

---

[3]-Borgatti, Stephen P. Foster, and Pacey C.2003. "The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology". Journal of Management 2003 29(6) 991–1013

[4] -Gulati, Ranjay.1998. Alliances and Networks. Strategic Management Journal. Vol. 19, 293–317 (1998).

[5]- Akbar Khodabandehloo.2014." Networking for regional development": a case study. Euro Med Journal of Business. Vol. 9 No. 2, 2014 pp. 149-163.



3. أسباب خلق الشبكات

لمفهوم الشبكات مكانا بارزا في مجالات متنوعة مثل الأنثروبولوجيا، وعلم النفس، وعلم الاجتماع اما في مجال السلوك التنظيمي، فيعتقد العالمين Nohria & Eccles أن هناك ثلاثة أسباب وراء تزايد الإهتمام بمفهوم الشبكات، أولها، ظهور ما يسمى "بالتنافسية الجديدة " وهي زيادة شدة التنافس بين الشركات الفردية الصغيرة خلال عقدي السبعينات والثمانينيات من القرن العشرين في المناطق الإقليمية في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا واليابان، حيث كان مفهوم المنافسة الجديدة يتعارض مع المفهوم القديم في نقطة مهمة، إذ كان نموذج المنظمة القديم هو الشركة الهرمية الكبيرة، اما نموذج المنظمة الجديد فيعتبر أن من سمات المنافسة الجديدة هي شبكة من الروابط الجانبية والأفقية داخل وبين الشركات، اما السبب الثاني لزيادة الاهتمام بالشبكات له علاقة بالتطورات التكنولوجية التي جعلت المعلومات متاحة فضلا عن توفير بدائل وسبل جديدة للشركات لتنظيم عملياتها الداخلية وعلاقاتها مع الشركات التي تتعامل معها، اما نضوج تحليل الشبكة كفرع من فـــروع المعـــــرفة الاكاديمية على مدى السنوات الـ30 الماضية كان السبب الثالث للاهتمام بالشبكات (Lopes،2004)[(6)].

4 نظرية الشبكة (Networking Theory)

يُفسر نموذج تنظيم الشبكة من خلال نموذج المصلحة الذاتية العقلانية، حيث يفترض العلماء أن الناس ينشؤون في مجموعات من خلال العلاقات الديناميكية من أجل تعظيم تفضيلاتهم ورغباتهم الشخصية الخاصة بهم، ويمكن إرجاع نموذج مدرسة المصلحة الذاتية العقلانية داخل أعمال الشبكة الي عالم علم الاجتماع James Coleman في عام 1988*.

العالم Coleman يرى أن التفاعلات مع كل جهة تعمل إنطلاقا من المصلحة الذاتية، و يبرز هنا أساس لنظام اجتماعي (مثل مجموعة صغيرة) في حين أن كل عضو فاعل يحاول تعظيم مصالحه الفردية، وكل عضو في الوقت نفسه

---

*- جيمس صموئيل كولمان (1926- 1995) ،عالم اجتماع امريكي- جامعة شيكاغو، انتخب رئيسا لرابطة علم الاجتماع، درس علم اجتماع التعليم، والسياسة العامة، وكان واحدا من أقرب المستخدمين لمصطلح "رأس المال الاجتماعي".

(6)- Lopes, Humberto, E, Garcia.2004." Theoretical Reflections About the Concept of Social Networks". RAC, v. 8, n. 1, Jan./Mar. 2004: 179-200



مرتبط بغيره لأنه هو أو هي ضمن علاقة مترابطة مع الآخرين، تفرض قيود على حد سواء من خلال سلوك الفاعلين الآخرين وتنظم حدود السعي الذاتي، وتقابل هذه القيود بواسطة السعي لزيادة فرص الحصول على موارد حيث أن كل عضو فاعل يحصل علي جزء عن طريق الآخر، من هنا يركز الأفراد في خلق علاقات كاستثمار لزيادة تراكم الموارد الاجتماعية التي تمثل مجموع الموارد الفعلية أو الظاهرية، التي تعود على الفرد أو مجموعة بحكم امتلاك شبكة دائمة أو علاقات مؤسسية (Katz واخرون، 2004)[7].

5 أنواع الشبكات

يمكن تصنيف الشبكات الى أنواع متعددة غير أن الأكثر شيوعا منها هي :-

- **شبكات العلاقات الاجتماعية** (Network of social ties):- وهي العلاقات الناشئة عن التواصل في المحيط الاجتماعي مثل العلاقات مع الأصدقاء والأقارب والعائلة وايضا العلاقات مع أعضاء المنظمات والنوادي الاجتماعية (Coleman, 1988; Granovetter, 1985)[8].
- **الشبكات الادارية** (Managerial Networks):- وهي (العلاقات والروابط الممتده مع كبار المديرين) واحياناً تسمى الشبكات الرسمية يُعرفها Ibarra بأنها " مجموعة من العلاقات المحدده رسميا بين الرؤساء والمرؤوسين وبين الجماعات المتباينة وظيفياً والتي يجب أن تتفاعل لإنجاز مهمة محددة "واحيانا تسمى أيضا الشبكات مع المسؤولين الحكوميين (Networks with Government officials) حيث أن العلاقات مع المسؤولين الحكوميين مهمة لكثير من شركات القطاع الخاص في اقتصاديات الدول الناشئة نظرا لإتساع هيمنة الحكومة (Li واخرون،2012)[9].
- **الشبكات غير الرسمية** (The informal Networks) يشبّه كل من Hanson & Krackhardt،

(7) -Katz, Nancy؛ Lazer, David؛ Arrow, Holly and Contractor, Noshir. 2004." Network theory and small Groups". Small group Research, Vol. 35 No. 3, June 2004 307-332-2004 Sage Publications.

(8) -Granovetter, Mark.1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". American Journal of Sociology.Vol. 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510.

(9)-Li, Yuan & Chen, Haowen & Yi Liu & Peng, Mike W.2012." Managerial ties, organizational learning, and opportunity capture: A social capital perspective". Asia Pac J Manag , DOI 10.1007/s10490-012-9330-8.



1993) الشبكات غير الرسمية في المنظمات بالجهاز العصبي للكائنات الحية، حينما تكون الشبكات الرسمية تمثل العظام وهي تكمل الشبكات الرسمية في عملها(Castell واخرون،2011)[10].

- **شبكات الأعمال** (Business networks):- تعرف بأنها مجموعة من العلاقات المتبادلة المتصلة بين الشركات عن طريق الأنشطة التي تؤديها والموارد التي تطلبها.
- **الشبكات الرأسية والأفقية** (The Vertical and horizontal networks) وهي لاتختلف عن شبكات الاعمال كثيراً، حيث أن الشبكات الرأسية هي العلاقات التعاونية بين بالموردين والمنتجين والمشترين، والتي تهدف إلى حل مشاكل التسويق مثل تحسين كفاءة الإنتاج، أو استغلال الفرص المتاحة في السوق، اما الشبكات الافقية فهي شبكات العلاقات التعاونية بين المصنعين الذين يريدون حل مشكلة التسويق المشتركة بينهم، وتحسين كفاءة الإنتاج، أو استغلال فرص السوق من خلال تعبئة الموارد والمشاركة فيه.
- شبكات مباشرة :- هي شبكات الاتصال التي تقدم المعلومات والموارد مباشرة للمشروع .
- شبكات غير مباشرة:- هي شبكات الاتصال التي تساهم في الحصول على الموارد المالية من خلال العمل كمصدر وسيط من خلال مساعدة اصحاب المشاريع الجديدة للاتصال بمقدمي التمويل و الموارد.

6- مصادر تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

مصادر التمويل المتاحة في أي اقتصاد كثيرة ومتعددة منها التمويل الرسمي المتمثل في السلف والقروض والتسهيلات من المصارف التجارية والمتخصصة، والتمويل عن طريق الاسهم والسندات، والائتمانات التجارية على البضائع، ومصادر تمويل غير رسمية مثل التمويل الذاتي والاقتراض من العائلة والاصدقاء وجمعيات التناوب الادخارية، الا أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات في الوصول الى التمويل من القنوات الرسمية مثل المصارف وسوق الاوراق المالية ومؤسسات الاقراض الاخرى نظراً لأن التكوين القانوني لهذه المشروعات يصنفها في الغالب علي أنها مؤسسات فردية، لذلك فأن المصارف التجارية لا تفضل منح هذه المشروعات قروضاً ائتمانية قصيرة أو طويلة الاجل بدعوى أن تلك المؤسسات غير قادرة على تلبية الشروط والضمانات للحصول علي القرض كالضمان العيني، لذلك

(10)- Castell, Mmnuel & Noshir Contractor. 2011."Prologue to the Special Section: Network Multidimensionality in the Digital Age". International Journal of Communication 5 (2011), 788–793.



يلجأ أصحاب هذه المشروعات في أغلب الاحيان الى التمويل الذاتي(الشخصي) او العائلة والاصدقاء او ادخال شريك مستثمر وبالتالي فهي تعمل في حدود الامكانيات المالية المتاحة لها مما يحد من تطورها وازديادها (المحروق و مقابله،2006؛ Terungwa،2012)[11]،أيضاً في ليبيا اغلب المستثمرين يعتمدون على التمويل غير الرسمي ويتجنبون التعامل مع المصارف الربوية.

7 الدراسات السابقة

بدل الباحثين قدرا كبيرا من الجهد في البحث عن دور الشبكات، و آثار علاقات الشبكات على سلوك الأفراد و المنظمات (Zhao and Aram ,1995 ,Granovetter,1973؛1997،Uzzi) التواصل هو مهارة الحياة وأنه من مصلحة المديرين أن يبنوا ويطوروا الشبكات الخاصة(Klerk،2010)مجموعة من الباحثين درسوا دور الشبكات في الوصول الى الموارد (Zhang, 2003Wong, and Soh,) و يمكن تحديد هذا الدور في تقديم معلومات مباشرة لتوفير الموارد اللازمة لمشروع جديد او المساهمة في إقتناء الموارد المالية من خلال العمل كمصدر الإحالة عن طريق مساعدة مشاريع جديدة للاتصال بمقدمي الموارد، وفي هذا الصدد وجد كل من Jenssen (2001) ؛ Uzzi & Gillespie (2002)[12] أن العلاقات القوية هي الأكثر فعالية في الحصول على الموارد المالية، ومن بين النتائج التي توصلوا اليها أن الروابط الضعيفة هي مهمة كقنوات للمعلومات، بينما العلاقات القوية هي مهمة للتحفيز و أن مزيج من العلاقات القوية والضعيفة يُمكّن من الوصول الى التمويل، ويرون الباحثين الذين يركزون بشكل خاص على شبكات المشروع الجديد أن الخصائص الهيكلية والعلائقية المثلى للشبكة في المشروع الجديد تتوقف على عملية تنظيمية معينة أو مرحلة دورة حياة المشروع الجديد، Batjargal (2007)[13] أكد هذه النتيجة في سياق رأس المال الاستثماري و التمويل، كما درس تأثير العلاقات الديناميكية والثقة الشخصية لإصحاب رؤوس الأموال في الصين و روسيا على الإحالات وقرارات الاستثمار، واعتمد نظريا علي فرضية لزوم وتعد الشبكة

---

(11) - ماهر حسن المحروق و أيهاب مقابله."*المشروعات الصغيرة والمتوسطة اهميتها ومعوقاتها*". الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية . عمان .

(12) B Uzzi, JJ Gillespie. 2002." Knowledge spillover in corporate financing networks: Embeddedness and the firm's debt performance". Strategic Management Journal 23 (7), 595-618.

(13)- Batjargal, Bat.2007." Network triads: transitivity, referral and venture capital decisions in China and Russia". Journal of International Business Studies . 38, 998–1012, p998-1012.



الاجتماعية، Fafchamps بحث في تأثير العلاقات والشبكات علي التبادل التجاري في جنوب صحراء أفريقيا واثبت أن تكاليف المعاملات يؤدي بطبيعة الحال بالمستثمرين في السوق للدخول في علاقات تجارية طويلة الأجل، هذه العلاقات تشكل شبكات الأعمال التي تؤثر في شكل مخرجات السوق، Weerawardena & Mort (2006)[14] حققوا في دور الشبكات في التدويل والأعمال الريادية، التي تدفع الى التنافسية عبر الحدود، وأكدوا أن قدرة الشبكات تمكن من تحديد وإستغلال الفرص المتاحة في السوق كما تُسهل تطوير المنتجات.

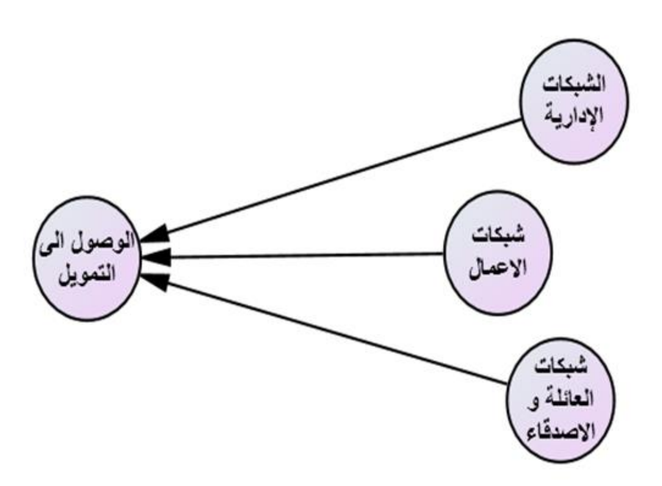
مما سبق تفترض الدراسة أن:-

1- للشبكات الادارية تأثير إيجابي في تسهيل الوصول الى مصادر التمويل .

2- لشبكات الاعمال تأثير إيجابي في تسهيل الوصول الى مصادر التمويل.

3- لشبكات العائلة والاصدقاء تأثير إيجابي في تسهيل الوصول الى مصادر التمويل.

نموذج رقم (1) نموذج الدراسة



8 منهجية الدراسة

هذه الدراسة التطبيقية تبحث في دور الشبكات (العلاقات والروابط) التي يستخدمها أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في التأثير للوصول الى مصادر التمويل المتاحة سواء الرسمية منها او غير الرسمية في ليبيا، وفي سبيل

(14)- Weerawardena, Jay and Mort, Gillian Sullivan.2006." Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model". Journal of World Business 41 (2006) 21–35.



قياس هذا التأثير تم إستخدام الاستبانة بمقياس ليكرث الخماسي كأداة لجمع البيانات المطلوبة حول أراء أصحاب المشاريع المستهدفين واجُري التحليل على عينة تتكون من (347) مالك او مدير مشروع باختيار عشوائي لمشاريع مختلفة النشاط في ثلاث مناطق من ليبيا (طرابلس–سبها– مصراته) وهي تختلف من حيث الخصائص الديمغرافية والبنيوية والسكانية، ولتحقيق الدقة والجودة في تحليل البيانات المجمعة ثم إستخدام نمـوذج المعادلة البنائية equation structural modeling (SEM) لتصميم وإختبار النموذج النظري وتحليل البيانات الميدانية المجمعة عن طريق التحليل الاحصائي أموس (AMOS).

9 الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة

يلاحظ من الجدول رقم (1) أن النسبة الاكبر من المبحوثين من أصحاب المشاريع تراوحت أعمارهم ما بين 42–49 سنة بنسبة متوسطة 29.7% من حجم العينة ، يليها الفئة من 26 – 33 سنة وبنسبة 28% وكان 9.2 % من اعمار العينة اكبر من 50 سنة، اما المستوى التعليمي فقد كان أصحاب الشهادات الجامعية يمثلون 52.2 % من حجم العينة يليها شهادة الدبلوم التخصصي بنسبة 14.7 % ثم الشهادة الثانوية بـنسبة 11.8 % من حجم العينة، وكانت نسبة 4 % فقط من العينة بدون تعليم، أما بخصوص خبرة العمل والتي تدل على طول فترة التعامل في مجال معين والتي تنشأ عنها علاقات

جدول رقم(1) البيانات الديمغرافية للعينة

المتغير	الفترة	التكرار	النسبة المئوية	الرتبة
العمر	اقل من 25 سنه	29	% 8.4	5
	من 26 الي 33 سنة	97	% 28	2
	من 34 الي 41 سنة	86	% 24.8	3
	من 42 الي 49 سنة	103	% 29.7	1
	اكبر من 50 سنة	32	% 9.2	4
المستوى التعليمي	ماجستير	38	% 11	4
	شهادة جامعية	181	% 52.2	1
	شهادة دبلوم عالي	51	% 14.7	2
	مستوى الشهادة الاعدادية	22	% 6.3	5
	شهادة ثانوية	41	% 11.8	3
	بدون تعليم	14	% 4	6
الخبرة	من سنة الي 5 سنوات	104	% 30	1
	من 6 الي 10 سنوات	90	% 25.9	2
	من 11 الي 15 سنة	52	% 15	3
	من 16 الي 20 سنة	51	% 14.7	4
	من 21 الي 25 سنة	19	% 5.5	6
	اكثر من 26 سنة	31	% 8.9	5



الاعمال فأظهرت بيانات العينة أن 30% لديهم خبرة قصيرة اقل من خمس سنوات[15] غير أن اكثر من 25.9% من حجم العينة يمتلكون خبرة

تمتد الي 10 سنوات ، وأن 15 % من العينة خبرتهم تزيد عن 15 سنة، ونلاحظ أن هناك توافق في عمر وخبرة المبحوثين يخدم هدف الدراسة، فنسبة 28% منهم كما اشرنا تتراوح اعمارهم من 26-33 سنة وايضاً نسبة 30% خبرتهم اقل من 5 سنوات مما يشير الى أن نسبةكبيرة من المبحوثين انشاؤا مشاريع جديدة واستخدموا مصدر من مصادر التمويل المتاحة خلال الفترة الحالية ربما من خلال نوع من الشبكات، فمتوسط عمرهم لا يشير أن لديهم مدخرات تسمح من تأسيس.

من خلال الجدول المقابل رقم(2) يتبين أن الوسط الحسابي لأغلب إجابات العينة تجاوز الوسط الافتراضي للمقياس وهو(3) مما يدل على ان أغلب أصحاب المشاريع في ليبيا يوافقون على انهم يواجهون صعوبات في الوصول الى التمويل بالرغم من إختلاف الاسباب والغالب منهم يؤكدون على أن عدم وجود علاقات مع الدولة هو سبب مهم في صعوبة الوصول الي التمويل الرسمي، ويظهر ذلك في السؤال الخامس والرابع (ليس لدي علاقات للحصول على القرض/ليس لدي اصدقاء وعائلة مقتدرين) حيث تجاوز الوسط الحسابي لإجابات المبحوثين الرقم (4) وهي منطقة (موافق بشده)،

جدول رقم (2) اتجاهات إجابات المبحوثين

بعد القياس	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الرتبة
صعوبات التمويل			
السؤال الاول	3.78	0.868	5
السؤال الثاني	4.03	0.815	2
السؤال الثالث	3.46	1.214	6
السؤال الرابع	3.95	0.87	3
السؤال الخامس	4.09	0.839	1
السؤال السادس	3.90	1.106	4
الشبكات الادارية			
السؤال الاول	3.22	1.03	2
السؤال الثاني	2.96	1.069	4
السؤال الثالث	3.54	0.944	1
السؤال الرابع	3.20	1.026	3
شبكات الاعمال			
السؤال الاول	3.43	1.035	2
السؤال الثاني	3.70	0.914	3
السؤال الثالث	4.32	0.678	1
السؤال الرابع	3.13	1.109	4
شبكات العائلة والاصدقاء			
السؤال الاول	3.71	0.981	2
السؤال الثاني	3.53	0.9	3
السؤال الثالث	3.93	0.74	1
السؤال الرابع	3.52	1.063	4

[15]- بقراءة اخري قصر مدة الخبرة يدل على ان هناك مشاريع جديدة عمرها اقل من خمس سنوات مما يؤكد ان 29% من العينة خاضوا مؤخراً تجربة البحث عن التمويل لإنشاء مشاريعهم.



وايضاً عدم القدرة على دفع الضمانات محور السؤال الثاني من الاسباب المهمة وجاء في الرتبة الثانية، اما بالنسبة لمتغير شبكات الاعمال أيضاً كان متوسط اغلب الاجابات يتجاوز متوسط المقياس (3) وهي منطقة موافق وكان اعلى متوسط لإجابات السؤال الثالث 4.32 ويبين ان اغلب أصحاب المشاريع يحافظون علي علاقات متينة مع الزبائن والموردين للوصول الي التمويل، اما بخصوص متغير الشبكات الادارية والمقصود به العلاقات مع الادارات والهيئات الحكومية فكان المتوسط الحسابي للإجابات يفوق متوسط المقياس (3) ما يعني ان الاغلبية يوافقون على أن العلاقات مع الحكومة تزيد من فرص الحصول على التمويل الرسمي، كذلك الآمر لمتغير العلاقات مع العائلة والاصدقاء فالمتوسط الحسابي تجاوز متوسط المقياس الافتراضي (3) ما يدل علي وعي أصحاب المشاريع بأن العلاقات الاجتماعية لها دور في الوصول الي التمويل.

10 قياس المصداقية والثبات لأداة القياس

يقصد هنا التأكد من مدي ملائمة اداة الدراسة (الاستبيان) لقياس الهدف الذي صممت من اجله، ولغرض تحقيق ذلك يتم إستخراج قيمة معامل الاتساق الداخلي الفا كرونباخ(Cornbach Alpha) لقياس تباث اداة الدراسة، ومن تم حساب قيمة صدق التقارب (Convergent Validity) وأيضا صدق التمايز (Discriminant Validity) لقياس صدق بناء الدراسة في عكس الواقع النظري للدراسة.



جدول رقم (3) قياس موثوقية وصدق الدراسة

المتغيرات	الموثوقية المركبة CR	متوسط التباين VE	قيمة معامل الارتباط			
			شبكات الاعمال	الشبكات الإدارية	شبكات العائلة والاصدقاء	صعوبات التمويل
شبكات الاعمال	**0.890**	**0.742**	**1**			
الشبكات الادارية	**0.927**	**0.804**	**0.610**	**1**		
شبكات العائلة والاصدقاء	**0.858**	**0.753**	**0.740**	**0.290**	**1**	
صعوبات التمويل	**0.957**	**0.888**	**0.260**	**0.360**	**0.140**	**1**

الجدول من إعداد الباحث حسب مخرجات نتائج تحليل الدراسة

هناك عدة قيم وإشتراطات يجب تحقيقها لإعتبار أن اداة الدراسة تتمتع بالثبات والمصداقية فمن خلال الجدول رقم (3) يتضح أن شرط الثبات المطلوب قد تحقق من خلال مؤشر الموثوقية المركبة[16](Composite Reliability) فقد كانت اقل قيمة في متغير شبكات العائلة والاصدقاء وبلغت 0.858 وهي تزيد عن النسبة الموصى بها (اكبر من 0.60) من قبل Nunnally(1970) وأيضا اكبر من 0.70 وهي موافقة لـما يرى Hair واخرون (1998)[17]،كما تم إختبار صدق اداة الدراسة من خلال صدق التقارب والذي يقيس درجة التقارب بين فقرات المتغير مع بعضها البعض (البناء) وفي ذات الوقت الي أي مدى يختلف متغير عن متغير اخر او ما يسمى بـ (عدم وجود Multicollinearity).

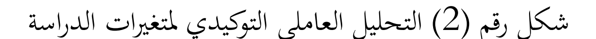
[15]- مؤشر الموثوقية المركبة في برنامج الـAmos يقيس مدي ترابط الفقرات بين المتغيرات ويتشابه مع مقياس الفا كرونباخ في برنامج SPSS.

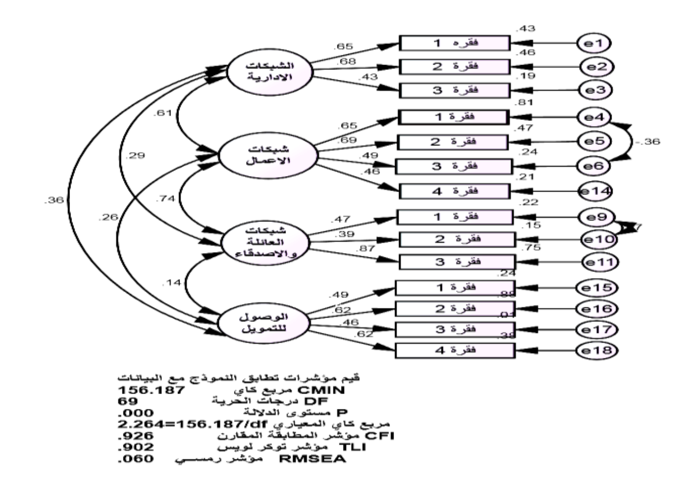
[17] Hair, Jr., J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). Multivariate Data Analysis (5th ed.). New York:Macmillan Publishing Company.



11 التحليل العاملي التوكيدي

يهدف التحليل العاملي الى التحقق من صحة تمثيل الفقرات للعوامل المؤثرة التي يمكن أن تفسر العلاقات بين عدد من الظواهر الواقعة، وبصورة ادق فأن التحليل العاملي يتمثل في خفض واختزال مكونات جداول الارتباط الى اقل عدد ممكن ليسهل تفسيرها، ووصف علاقات التغاير بين عدد من المتغيرات بدلالة عدد قليل من المقادير العشوائية غير المشاهدة والتي تسمى العوامل(فرج و خليل،2014).


شكل رقم (2) التحليل العاملي التوكيدي لمتغيرات الدراسة



من خلال نموذج التحليل العاملي التوكيدي رقم (1) تظهر قيم درجة تشبع المتغيرات الاربع(Factor Loading) من الفقرات(الاسئلة) جيدة حيث كانت اقل قيمة هي (39) واكبر قيمة هي(89) وهي موافقة لما جاء به Hair واخرون(2006) حيث يرون أن العينة التي تكون اكبر من 300 مستجوب يكفي ان تكون قيمة تشبع المتغير من الفقرات اكبر من 30، كما كان الارتباط بين متغير الشبكات الادارية مع شبكات الاعمال بقيمة(0.61) ومع شبكات العائلة والاصدقاء بقيمة (0.74) وكان الارتباط بين شبكات الاعمال مع متغير شبكات العائلة والاصدقاء بقيمة(0.74) وجاء إرتباط المتغيرات المستقلة مع الوصول الى التمويل جيد باستثناء متغير العائلة والاصدقاء كان دون 0.20 ، ولكن بشكل عام يعتبر كل متغير يمثل ذاته حيث أن الارتباط بين المتغيرات < 0.90 حسب ما وصى به (Pallant,2001).[18]

[18] -Pallant, J. (2001). The SPSS survival manual: A step-by-step guide to data analysis using SPSS for Windows (version 10). St Leonards, NSW: Allen & Unwin.



بالرجوع الى الجدول رقم(3)تدل قيم الجدر التربيعي لمعامل متوسط التباين (AVE) انها اعلى من قيم معاملات الارتباط بين كافة الابعاد مما يؤكد أن الدراسة تتصف بالصدق التمايزي، وأيضا جاءت قيمة الموثوقية المركبة (CR) اعلى من 0.7 ، وأيضا كانت قيمة (AVE) لكل متغيرين اكبر من 0.5 ، واكبر من قيمة الارتباط بين ذات المتغيرين حسب Hair واخرون، 2006، والجدول التالي يعرض مقارنة بين قيم الجدر التربيعي للتباين ومربع الارتباط بين كل متغيرين.

جدول رقم (4) مقارنة بين ارتباط المتغيرات ومعامل متوسط التباين(AVE)

المتغيرات	الوصول للتمويل & شبكات العائلة والاصدقاء	الوصول للتمويل &شبكات الاعمال	الوصول للتمويل &الشبكات الادارية	الشبكات الادارية & شبكات الاعمال	الشبكات الادارية & ش. العائلة والاصدقاء	شبكات الاعمال & ش. العائلة والاصدقاء
الارتباط	0.140	0.260	0.360	0.610	0.290	0.740
م . التباين المستخلص	0.820	0.846	0.815	0.773	0.748	0.778

الجدول من اعداد الباحث

12 تحليل نتائج الدراسة

أشارت نتائج المتوسطات الحسابية الواردة في الجدول رقم (2) الى أن أصحاب المشاريع يشيرون بدرجة كبيرة على الى أن الوصول الى التمويل اكثر صعوبة في ظل عدم وجود شبكة من العلاقات الجيدة ويظهر ذلك في إتجاه متوسط إجاباتهم في السؤال الرابع (ليس لدي اصدقاء وعائلة مقتدرين مالياً) والخامس(ليس لذي علاقات للحصول علي قرض) وكانت على التوالي (4.09\3.95)،كما بينت أبعاد شبكات الاعمال أن أصحاب المشاريع يحافظون اولاً على علاقات قوية ودائمة مع الموردين والزبائن باعتبارهم المورد الاول للتمويل بمتوسط إجابات بلغ (4.32) وفي المرتبة الثانية بعلاقات قوية مع موردي السلع والخدمات بمتوسط (3.70) و يهتمون بوجود علاقات جيدة مع أصحاب الاعمال الاخرى في ذات المجال بمتوسط إجابات بلغ (3.43)، كما بينت ابعاد او فقرات متغير الشبكات الادارية ان أصحاب المشاريع لا يهتمون بوجود علاقات مع الهيئات الادارية الحكومية لتسهيل انجاز اعمالهم ويظهر



ذلك في قيمة متوسط الفقرة الثانية (وجود علاقات مع موظفي الهيئات والمصارف الحكومية) بمتوسط بلغ (2.96)، ويعتمدون على علاقاتهم مع رجال الاعمال الاخرين في إنجاز اعمالهم وليس بشكل مباشر ويتضح ذلك من خلال الفقرة الثالثة بمتوسط إجابات (3.54) اما بالنسبة لأبعاد شبكات العائلة والاصدقاء فقد اظهرت نتائج المتوسطات أن أصحاب المشاريع يحافظون على ارتباطاتهم الاجتماعية ويتطلعون الي توسيع علاقاتهم لدعم انشطتهم التجارية، ويظهر ذلك من خلال متوسط اجابات السؤال الاول (وجود ارتباطات واسعة مع لأصدقاء والعائلة) والثالث (التطلع لبناء علاقات جديدة) بمتوسط (3.93-3.71)على التوالي،كما ذلت البيانات الواردة في الجدول رقم (5) على درجة عالية من المطابقة بين نموذج الدراسة المقترح وبيانات الدراسة و يظهر ذلك في قيمة RMSEA التي تعتبر من أهم المؤشرات ويترتب عليها مدى امكانية متابعة التحليلات الاخرى فهي تبين مدى قبول ونجاح النموذج النظري والفرضيات الموضوعة في تمثيل النموذج الحقيقي بمتغيرات صحيحة وقد كانت قيمته 0.067 وهي اقل من القيمة المعيارية 0.080 ،قيمة (ch2/df) والبالغة 2.54 والتي تبين مدى القبول العام للاطار النظري وامكانية تعميم النتائج على عينة الدراسة ،كذلك فقد دلت قيمة GFI البالغة 0.939 قدرة النموذج في اظهار تباين الابعاد، وعبرت قيمة CFI التي بلغت 0.929 عن دقة نموذج الدراسة المقترح في وصف البيانات.

جدول رقم(5)مؤشرات مطابقة النموذج العلمي مع بيانات البحث الميداني

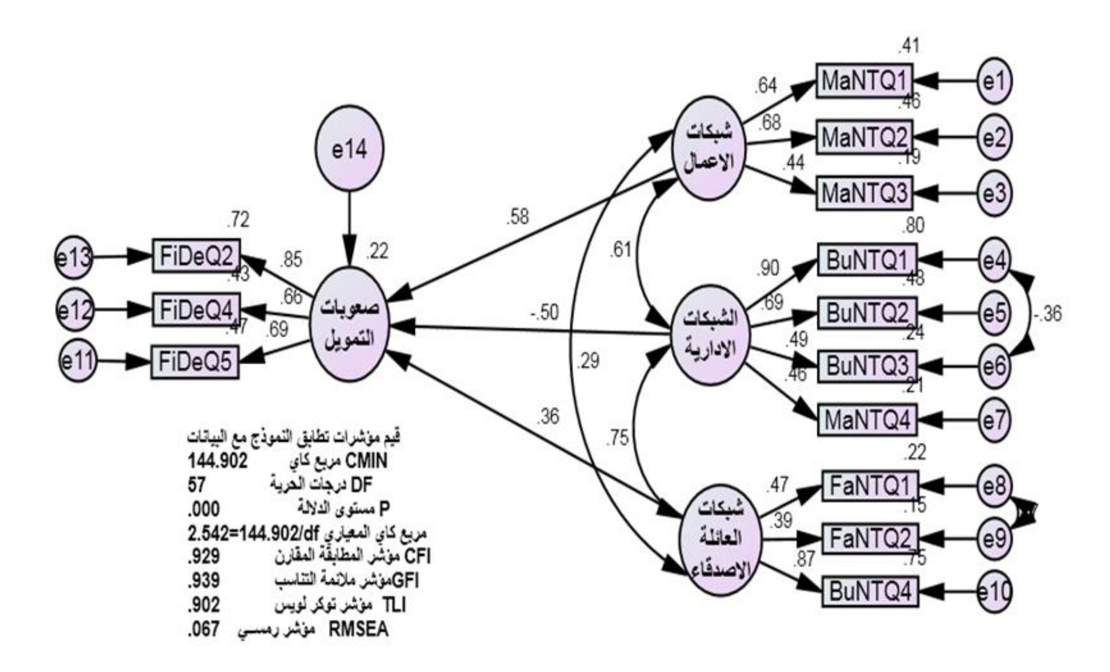
مؤشرات المطابقة	معيار التطابق	القيمة
مربع كاي ÷ درجات الحرية Ch-df	الناتج ≤ 3	2.542
مؤشر المطابقة المقارن CFI	الناتج ≥ 0.90	929
مؤشر ملائمة التناسب GFI	الناتج ≥ 0.90	939
مؤشر توكر لويس TLI	الناتج ≥ 0.90	902
مستوى الدلالة P	الناتج ≤ 0.05	**
جدر م مربع الخطأ التقريبي (RMSEA	الناتج ≤ 0.08	0.067

الجدول من أعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات التحليل

وبالإضافة الي البيانات المبوبة اعلاه في الجدول يمكن ملاحظة النتائج ودلالتها على نموذج الدراسة الذي يُظهر جميع العلاقات والتأثير بين المتغيرات.



شكل رقم(3) نموذج الدراسة البنائي



13 اختبار الفرضيات وتحليل النتائج

لاختبار مدى نجاح الفرضية ومن ثم قبولها او ورفضها هناك بعض المؤشرات يجب أن تتحقق من خلال مخرجات النتائج وهي قيمة النسبة الحرجة لأوزان الانحدار(critical ratio for regression weights) ويرمز لها بالرمز (CR) ويجب ان تزيد قيمتها عن 1.96 لتكون فرضية ناجحة(Hair)، وقيمة P-Value لا تتجاوز .0.050



جدول رقم (5) تقديرات اوزان الانحدار

المتغـيرات	Estimate	S.E.	C.R.	P
شبكات الاعمال ⇦ صعوبات التمويل	0.606	0.149	4.065	***
الشبكات الادارية ⇦ صعوبات التمويل	-0.377	0.161	-2.348	0.019
شبكات العائلة والاصدقاء ⇦ صعوبات التمويل	0.543	0.252	2.153	0.031

الجدول من اعداد الباحث بالاعتماد علي جدول مخرجات النتائج Out pot

بالنظر الي الجدول رقم (5) فاننا نقبل الفرضية الثانية والثالثة حيث أنها حققت المؤشرات المطلوبة، ونرفض الفرضية الاولى (للشبكات الادارية علاقة إيجابية في تسهيل الوصول الى التمويل) لان النتيجة كانت سلبية بقيمة تقديرية (0.377-) اما الفرضية الثانية (توجد علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين شبكات الاعمال وتسهيل الوصول للتمويل) فكانت نتيجتها موجبة وبقيمة (0.606) وهي ذات دلالة احصائية حيث أن CR =4.065 وهي اكبر من 1.96، وايضاً الفرضية الثالثة (وجود علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين شبكات العائلة والاصدقاء وتسهيل الوصول للتمويل) مقبولة وذات دلالة احصائية حيث كانت القيمة المقدرة (0.543) وقيمة P-Value= (0.031) وهي ذات دلالة احصائية، وبالمقارنة مع النموذج النظري فأننا نقبل الفرضية الثانية والثالثة ونرفض الفرضية الاولى.

جدول رقم (6) تأثير المتغيرات المقنن

صعوبات الوصول للتمويل	شبكات الاعمال	الشبكات الادارية	شبكات العائلة والاصدقاء
	0.584	-0.503	0.358

من خلال الجدول اعلاه تشير النتائج الى أن شبكات الاعمال التي يكونها أصحاب المشاريع لها تأثير في التغلب على صعوبات الوصول الي مصادر التمويل في ليبيا وأن زيادة العلاقات بالنسبة لأصحاب المشاريع بوحدة واحدة تسهل الوصول الى التمويل بــ(0.584) من الوحدة، ويعكس ذلك أن لدى أصحاب المشاريع قناعة بأنشاء علاقات جيدة مع رجال الاعمال الاخرين في نفس المجال او القطاعات الاخرى بغية الوصول الى التمويل اما في شكل عيني او تأجيل الدفع او ما يسمح به من خلال التبادلات التجارية، اما بالنسبة للشبكات الادارية فقد كان تأثيرها سلبي في تدليل صعوبات التمويل وبلغ (0.503-) فزيادة العلاقات مع الجهات الحكومية بوحدة واحدة لا

يؤدي الي تسهيل الوصول الى التمويل ويظهر رفض أصحاب المشاريع الولوج في علاقات مع الادارات والهيئات الحكومية من خلال إتجاه متوسط إجابات العينة عن هذه الفقرة فقد بلغ (2.96) وهو في منطقة محايد، كذلك علم أصحاب المشاريع بأن القروض الممنوحة من الدولة محرمة بسبب الفوائد الربوية المفروضة عليها يجعلهم لا يرون بأهمية هذه العلاقات مع رجال الدولة والادارات، وهذا يوافق (Abdesamed & Abd Wahab 2012 ؛ Eltawel 2011)[19] .

فيما يتعلق بشبكات العائلة والاصدقاء اظهرت النتائج أن زيادة شبكات العائلة والاصدقاء بوحدة واحدة يسهل من الوصول الى التمويل بـ(0.358) وحده ويفسر ذلك واقعياً أن أصحاب المشاريع يعتمدون نسبياً علي عائلاتهم واصدقائهم في تمويل مشاريعهم التجارية او الحرفية، يؤكد ذلك إنتشار فكرة الجمعيات الادخارية التي ينظمها الاصدقاء فيما بينهم او افراد العائلة.

14 نتائج الدراسة

يتمثل الهدف الرئيس للدراسة في قياس أثر الشبكات التي تنشأ بين أصحاب المشاريع وغيرهم من رجال أعمال واصدقاء واقارب وموظفي الحكومة الاداريين على المساعدة في الوصول الى مصادر التمويل، وبناء على دراسة العلاقة بين المتغيرات فقد برزت عدة نتائج، وفيما يلي أهم هذه النتائج التي توصلت إليها الدراسة:-

- عدد كبير من المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعمل خارج القطاع الرسمي(غير مسجلة) ولايمكن تحديد نسب دقيقة عن مصادر التمويل التي يعتمد عليها أصحاب هذه المشاريع في تمويل أنشطتهم التجارية.
- توجد صعوبات في وصول أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا الى مصادر التمويل، ما يمثل عائق في طريق نموها وانتشارها، الآمر الذي يجعل أغلب أصحاب المشاريع يعتمدون على مدخراتهم الخاصة وأموال العائلة والاصدقاء في تمويل مشاريعهم ولا يستفيدون من القروض المصرفية فمنهم من يرى بأنها محرمة شرعاً ومنهم من لايستطيع تقديم الضمان المطلوب مقابل القرض.
- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ليبيا يستخدمون شبكات الاعمال التي تنشأ من خلال التعامل مع

[19]- Kalsom Abd Wahab, and Khalid Hassan Abdesamed.2012." Small and Medium Enterprises (SMEs)Financing Practice and Accessing Bank Loan Issues -The Case of Libya" .World Academy of Science, Engineering and Technology Vol:6 2012-12-27.



موردي السلع والخدمات والزبائن وهم بذلك يدللون ما نسبته 58% من صعوبات الوصول الي التمويل عن طريق هذه الشبكات.

- يعتمد أصحاب المشاريع على شبكات العائلة والاصدقاء التي تتكون في محيط العائلة او امتداد الصداقات في الحصول على التمويل لإنشاء وتطوير مشاريعهم، وتُظهر النتائج أن نسبة 35% من صعوبات التمويل يتم التغلب عليها عن طريق شبكات العائلة والاصدقاء.
- لا تشكل الشبكات الإدارية التي تنشأ بين أصحاب المشاريع وموظفي المؤسسات الحكومية أي دور في تسهيل الوصول الى مصادر التمويل بل أن تأثيرها سلبي في الوصول الى مصادر التمويل يفسر ذلك أن اغلب التمويل غير رسمي فالعلاقات مع موظفي الحكومة توصل الى التمويل الرسمي غير المرغوب فيه من قبل أصحاب المشاريع نتيجة التعامل بالربا.

15 التوصيات

- تدخل الدولة لايجاد ألية لتوفير مصادر تمويل رسمية توافق الشريعة الاسلامية لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- تصميم آليه إدارية للاستفادة من العلاقات والارتباطات التي تربط العاملين والموظفين داخل المؤسسات الانتاجية والخدمية والمالية بالزبائن المحتملين.
- تشجيع تحوّل نظام جمعيات الإدخار العائلية وجمعيات إدخار الاصدقاء الى شركات ادخارية إستثمارية مساهمة لتشجيع الاعمال الريادية بين الشباب والمساهمة ضمنياً في حل مشكلة التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- دعم ومنح صلاحيات اوسع للبرنامج الوطني لتشجيع المشاريع الصغرى والمتوسطة في ليبيا ليتسنى له رفع مستوى اداء هذه المشاريع والاستفادة منها في دعم عجلة التنمية الاقتصادية.



المراجع

- Akbar Khodabandehloo.2014." Networking for regional development": a case study. EuroMed Journal of Business. Vol. 9 No. 2, 2014 pp. 149-163.
- Batjargal, Bat.2007." Network triads: transitivity, referral and venture capital decisions in China and Russia". Journal of International Business Studies . 38, 998–1012, p998-1012.
- Borgatti, S.P, & Halgin, D.S. 2011. On Network Theory, Journal of Organization Science. Vol. 22: 1157– 1167.
- Borgatti, Stephen P. Foster, and Pacey C.2003. "The Network Paradigm in Organizational Research: A Review and Typology". Journal of Management 2003 29(6) 991–1013.
- Castell, Mmnuel & Noshir Contractor. 2011."Prologue to the Special Section: Network Multidimensionality in the Digital Age". International Journal of Communication 5 (2011), 788–793.
- Castells, Manuel. 2010."The Rise of the Network Society". ISBN 978-1-4051-9686-4 (pbk.: alk. paper) 1. Information technology–Economic aspects. 2. Information society. 3. Information networks. 4. Technology and civilization. I.Title.HC79. I55C373 -303.48’33–dc22.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital". American Journal of Sociology. Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.
- Granovetter, Mark.1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". American Journal of Sociology.Vol. 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510.
- Gulati, Ranjay.1998. Alliances and Networks. Strategic Management Journal.



Vol. 19, 293–317 (1998).

- Hair, J.F., Babin, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., and Tatham, R.L. 2006. Multivariate Data Analysis (6thed.), Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.
- Hair, Jr., J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. 1998. "Multivariate Data Analysis" (5th ed.). New York: Macmillan Publishing Company.
- Katz, Nancy؛ Lazer, David؛ Arrow, Holly and Contractor, Noshir. 2004." Network theory and small Groups". Small group Research, Vol. 35 No. 3, June 2004 307-332-2004 Sage Publications.
- Kalsom Abd Wahab, and Khalid Hassan Abdesamed.2012." Small and Medium Enterprises (SMEs)Financing Practice and Accessing Bank Loan Issues -The Case of Libya". World Academy of Science, Engineering and Technology
  Vol:6 2012-12-27.
- Larson, Andrea.1992." Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships". Administrative Science Quarterly. Vol. 37, No. 1 (Mar., 1992), pp. 76-104.
- Li, Yuan & Chen, Haowen & Yi Liu & Peng, Mike W.2012." Managerial ties, organizational learning, and opportunity capture: A social capital perspective". Asia Pac J Manag , DOI 10.1007/s10490-012-9330-8.
- Lopes, Humberto, E, Garcia.2004." Theoretical Reflections About the Concept of Social Networks". RAC, v. 8, n. 1, Jan./Mar. 2004: 179-200.
- Maas, G., & Herrington, M. (2006). Global entrepreneurship monitor South African report. [Online] Available: http://www. gemconsortium. org/document.aspx? id756, June 6, 2008.
- Musara Mazanai and Olawale Fatoki. 2011." Access to Finance in the SME Sector: A South African Perspective" Asian Journal of Business Management.



p58.

- Pallant, J. 2001. The SPSS survival manual: A step-by-step guide to data analysis using SPSS for Windows (version 10). St Leonards, NSW: Allen & Unwin.
- Park, J., B. Lim and J. Koo, 2008, Developing the Capital Market to iden and Diversify SME Financing: The Korean Experience. Korea Institute of Finance, Korea.
    - Saskia De Klerk.2010." The importance of networking as a management skill". Journal of Business Management.2010,41.(1).
- Uzzi, Brian.1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness". Administrative Science Quarterly.Vol. 42, No. 1 (Mar., 1997), pp. 35-67.
- Weerawardena, Jay and Mort, Gillian Sullivan.2006." Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model". Journal of World Business 41 (2006) 21–35.

- ماهر حسن المحروق و أيهاب مقابله." *المشروعات الصغيرة والمتوسطة اهميتها ومعوقاتها*". الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية . عمان.